

اللجنة  
الوطنية  
للانتخابات  
2015



# اساسيات خدمة العملاء



اللجنة الوطنية للانتخابات 2015

أغسطس 2015

اللجنة الوطنية للانتخابات



الصوت للإمارات  
تابعونا على @uaelection

## صوت للإمارات

لمزيد من المعلومات عن انتخابات المجلس الوطني الاتحادي

يرجى زيارة الموقع الإلكتروني [www.uaenec.gov.ae](http://www.uaenec.gov.ae) أو الاتصال بمركز الاتصال على الرقم 600500005



## الإنطباع الأول



- عامل كما تُحب أن تُعامل ؛
- إذا أردت أن يحبك أحد، فأحب غيرك،
- وإذا أردت أن يسوقك أحد، فوقر غيرك،
- وإذا أردت الشكر، فاشكر غيرك،
- وإذا أردت التقدير، فقدر غيرك،
- وإذا أردت أن يستمع الناس إليك ليفهموك، فاستمع إليهم لتفهمهم أولاً



← Trimmed Haircut

← Clean Shaved

← Warm Smile

← Feel Of Confidence

← Formal Dress

← Firm Handshake

← Correct Body Posture



## الابتسامة



• أسمعهم ما يحبون من  
ترحيب وتحية.  
• اجعل لابتسامتك صوتاً  
يُسمع







## الاستماع الجيد



### الأستماع الجيد

ابعد جميع  
المشوشات

استمع الى  
اشارات وصوت  
المتحدث

اخبره بأنك  
فهمت ما  
يريده





## قيمة الوقت ( انت لست سلحفاة )



• انجز أعمالك في اسرع  
وقت ممكن .  
• لا تضيع وقتك في امور  
خارج اختصاصك.







# لست الرجل الخارق



• ان لم تستطع فليس  
ذلك معنى نهاية العالم  
• لا يوجد شخص يعرف  
كل الأمور





# كلمة «لا أعرف» ليست في معجمك



• صحيح انك لست الرجل  
الخارق لكنك حسن  
التصرف  
• لا تجعل العميل يسألك  
«إذا لماذا انت هنا؟»

YES ☐

NO ☐

DON'T KNOW ☒



## استعمل جميع ادواتك



• لديك الخبرة والمعرفة،  
والإنترنت، لديك الخبراء في  
الموضوع، زملائك في العمل،  
وأي شيء آخر تحتاج إليه من  
أجل الحصول على جوابهم.







## لا تغضب



- عند الغضب ، قد يكون كلامك صحيحاً ولكن أسلوبك خاطئاً.
- لا تعتبر الموضوع شخصياً فلست في حرب مع العميل.
- تذكر لماذا سألك العميل؟





## طول بالك



• دائماً خذ نفس عميق.  
• العمىل فى بعض  
الأحيان قد لا يعرف،  
لذلك عليك أن تعلمه.







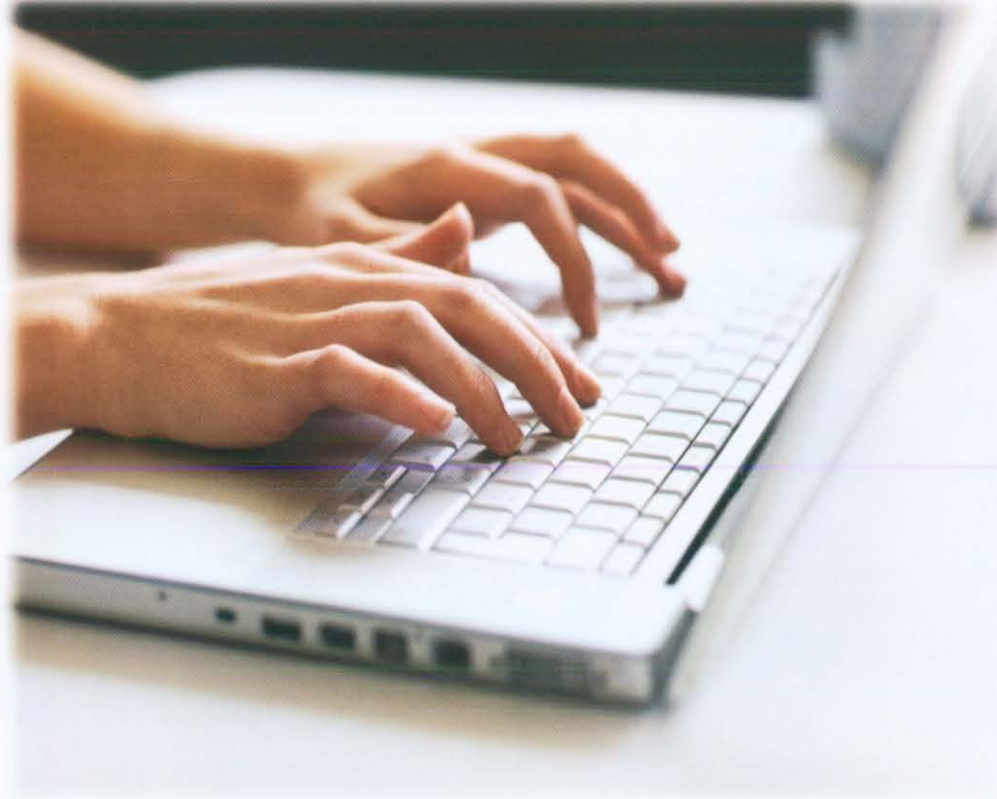
## لا تخف



• نحن معك وحولك نسعى  
لنحقق نفس الهدف.  
• اطلب المساعدة ممن  
حولك في حالة الحاجة.



## وثق ما عملته



- توثيق المشكلة والحلول مهمة لك وللعميل .
- تأكد من التوثيق بشكل واضح ولا تنسى صغائر الأمور.
- زملاءك في العمل قد يحتاجون لمثل هذه المعلومات .





## ثق بنفسك



• ثق بنفسك فبإمكانك  
إنجاز مهمتك أفضل  
مما تتوقع.  
• قدراتك أكبر مما تتوقع.



## أوفي بوعدك



• عندما تواعد العميل أوفي  
بوعدك وقدم أفضل ما  
تستطيع.  
• العميل لا ينسى صنائع  
المعروف





## ليكن كلامك



• من فضلك !  
• لو سمحت !  
• شكراً لتعاونك معنا .



## الانتظار صعب



- لا تترك العميل ينتظر أكثر من اللازم.
- أخبره ماذا ستعمل في حالة تركه ينتظر.
- احذر نسيانه.





## الوداع ..



بالسرور والفرحة  
تختتم المعاملة



ختاماً..



وفقنا الله وإياكم  
لخدمة أمارتنا  
الحبيبة